

Industria

Bienes de capital en la posconvertibilidad: desempeño comercial externo y (des)aprovechamiento de la masa crítica existente*

María José Castells **

Esteban Ferreira ***

Eugenia Inchauspe ****

*Martín Schorr******

El trabajo analiza la evolución de la industria argentina de maquinarias y equipos en la posconvertibilidad. En ese marco avanza en la detección de un conjunto de bienes de capital que podrían articular un planteo de sustitución de importaciones y/o de promoción exportadora en el marco de una política *ad hoc* de desarrollo sectorial.

Palabras clave: Posconvertibilidad - Industria manufacturera - Bienes de capital - Sustitución de importaciones - Promoción de exportaciones

* En este trabajo se presentan algunos resultados preliminares de un proyecto de investigación en curso realizado junto con la Cámara de Industriales de Proyectos e Ingeniería de Bienes de Capital de la República Argentina (CIPIBIC). Los autores agradecen los aportes valiosos de Rubén Fabrizio, Alejandra Cerquetella y Pablo Lavarello, y los eximen de toda responsabilidad por los errores y las omisiones que pudieran existir. La redacción se concluyó los primeros días del mes de marzo de 2014.

** Lic. en Economía y maestranda en Economía Política con mención en Economía Argentina (FLACSO). Investigadora del Instituto de Estudios Fiscales y Económicos. Docente de la UBA.

*** Lic. en Economía y Master in Economics (University of London). Docente en la Maestría Procesos de Integración con énfasis en MERCOSUR (UBA).

**** Magíster en Economía Política con Mención en Economía Argentina (FLACSO), fue becaria del CONICET y docente de la UBA. .

***** Investigador del CONICET y docente en cursos de grado y posgrado en la UBA y la UNSAM. Es autor de varios trabajos referidos a la trayectoria en las últimas décadas de la industria argentina, entre los que se destaca *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política*, Miño y Dávila, 2013.

The capital goods industry in the post-convertibility:
external trade performance and (dis)advantage of the
existing critical mass

This paper analyzes the Argentine machinery and equipment industry evolution in the post-convertibility period. And in this context it delves into the detection of a capital goods set that could form part of a import substitution and/or export promotion outline in the context of a sector development *ad hoc* policy.

Key words: Post-convertibility - Manufacturing industry - Capital goods - Import substitution - Export promotion

Fecha de recepción: marzo de 2014

Fecha de aceptación: abril 2014

I. Introducción

Una de las manifestaciones más notorias del agudo cuadro de desindustrialización y reestructuración regresiva del sector manufacturero argentino acaecido en el período 1976-2001 fue la pobre *performance* que se verificó en materia de formación de capital, en especial en aquellos rubros de la inversión directamente vinculados con la ampliación de las capacidades productivas nacionales¹. En la posconvertibilidad, más específicamente a partir de 2003, la economía doméstica experimentó un crecimiento pronunciado, con un lugar destacado de la industria y, dentro de ésta, de las ramas elaboradoras de bienes de capital. En ese marco, tuvo lugar una importante recomposición de la formación de capital y de la relacionada con la inversión en maquinarias y equipos para la producción.

Tal como surge de la información provista por el **cuadro 1**, a comienzos de la década de 2010 el PIB total del país era 77,4% más elevado que en 2001, mientras que el correspondiente al conjunto de las actividades manufactureras era 83,8% superior². En el caso de la industria de bienes de capital, los niveles de actividad de 2011 más que duplicaron los bajísimos registros verificados a fines de la convertibilidad³.

¹ El derrotero de la industria local entre 1976 y 2001 fue abordado desde diferentes dimensiones por numerosas investigaciones como, entre otras, las de Azpiazu, Basualdo y Khavisse (1986), Azpiazu y Schorr (2010), Basualdo (2006), Ferrer (2004), Heymann, Lavarello y Martínez (1998), Katz (2000), Kosacoff (2000), Sirlin (1997) y Yoguel (1998).

² Los datos volcados en el cuadro de referencia permiten visualizar cómo después de la caída pronunciada del PIB total y el industrial en 2002 (próxima, en ambos casos, al 11%), entre 2003 y 2007 tuvo lugar una expansión destacada (los dos indicadores se expandieron a una tasa promedio anual cercana al 9%). En 2008 se manifestó una cierta desaceleración y en 2009 un estancamiento del PIB global y una leve retracción del correspondiente a las manufacturas. En el bienio 2010-2011 se ingresó en una nueva fase de crecimiento, que se interrumpió en 2012 (en dicho año el nivel de actividad agregado aumentó apenas el 1,9% y el fabril declinó el 0,4%).

³ En ese comportamiento global se distinguen dos etapas: entre 2001 y 2008 la industria de bienes de capital se expandió sistemáticamente, a una tasa promedio anual del 12,1%; de allí en más, luego de una retracción importante en 2009, los volúmenes de producción se ubicaron en niveles inferiores a los alcanzados en el pico de 2008. Vale la pena señalar que en este caso la serie finaliza en 2011 y no en 2012 dada la existencia de ciertas inconsistencias en los datos básicos a partir de los cuales se realizó la estimación del nivel medio de actividad del sector. Por ejemplo, para el INDEC y el Centro de Estudios para la Producción (CEP, dependiente del Ministerio de Industria), la caída interanual de la producción de las ramas fabricantes de maquinarias de uso general y especial orilló, en ambos casos, el 20%, lo cual no se corresponde con la información recabada en entrevistas realizadas por los autores a varias empresas que

En ese contexto expansivo en términos agregados, y luego del desplome de la formación del capital sobrevenido con la crisis y el abandono del esquema de caja de conversión fija, la tasa de inversión aumentó de forma significativa (11,5 puntos del PIB entre 2002 y 2012 –al final de la serie fue del 22,8%, con un valor máximo del 24,5% en 2011–). Las evidencias disponibles indican que la inversión destinada a la incorporación de maquinarias y equipos explica el 37% del incremento de la formación de capital al cabo de la década aludida, siendo la construcción el ítem de mayor dinamismo en tanto dio cuenta de alrededor del 50% de la suba experimentada por el coeficiente inversor (el resto provino de las erogaciones en material de transporte, con un componente importado considerable).

En lo atinente a la inversión en bienes de capital, cabe una breve consideración en cuanto a su composición. Durante el decenio de 1990, en un contexto de apertura importadora, rezago cambiario, vigencia del “arancel cero” y reestructuración sectorial regresiva, las maquinarias importadas aumentaron fuertemente su presencia: pasaron de significar algo más del 39% de la inversión global en este rubro, a casi el 52% en 2001. Luego del año 2002, en el que los productos procedentes del exterior representaron el 24,2% de la exigua inversión total en bienes de capital, la expansión de la actividad económica e industrial, así como de la formación de capital, derivó en una suba pronunciada en las importaciones de maquinarias y equipos: en 2012 dieron cuenta del 61,3% del total invertido en el rubro.

El hecho de que en la posconvertibilidad, bajo el influjo de una economía en crecimiento, el “dólar alto” (hasta 2007-2008) y un régimen macroeconómico mucho más proclive que su antecesor al dinamismo de las actividades productivo-industriales, se haya registrado un aumento tan pronunciado en el componente importado de bienes de capital dentro de la inversión, es indicativo de que, a raíz de la desindustrialización de la fase 1976-2001 y de ciertos aspectos críticos de la posconvertibilidad (como, por caso, el despliegue de un proceso acotado de sustitución de importaciones en lo cuantitativo y lo cualitativo)⁴, el sector nacional productor de maquinarias y equipamientos para la pro-

se desenvuelven en estos segmentos, ni con las estadísticas elaboradas por la Asociación de Industriales Metalúrgicos de la República Argentina (según ADIMRA, entre 2011 y 2012 la producción declinó algo más del 1%). Véase <http://www.indec.gov.ar/>, <http://www.industria.gob.ar/cep/informes-y-estadisticas/industriales/> y <http://www.adimra.com.ar/departamento.do?id=4> (todos consultados el 10 de febrero de 2014).

⁴ Desde distintas perspectivas, esta problemática ha sido tratada por Bernat (2011), Fernández Bugna y Porta (2008), Gigliani y Michelena (2013), Herrera y Tavoshanska (2011), Santarcángelo (2013) y Schorr (2013).

Cuadro 1. Argentina. Evolución del nivel de actividad económica, industrial y del sector productor de bienes de capital, de la inversión total y en maquinarias y equipos nacionales e importados, 1993-2012 (en índice 2001=100 y porcentajes)

	Evolución del nivel de actividad			Inversión total	Inversión en maquinaria y equipo		Maq. y eq. nacional	Maq. y eq. Importado
	Total economía*	Total Industria **	Total bienes de capital***					
	2001=100	2001=100	2001=100	% PIB	% PIB	% inversión	% inv. en máq. y equipo	% inv. en máq. y equipo
1993	89,6	106,2	175,7	19,1	5,0	26,3	60,9	39,1
1994	94,8	110,9	163,1	20,5	5,5	26,7	53,3	46,7
1995	92,1	103,0	154,7	18,3	4,9	27,0	57,2	42,8
1996	97,2	109,7	148,5	18,9	5,3	28,0	54,5	45,5
1997	105,1	119,6	144,6	20,6	5,8	28,2	47,0	53,0
1998	109,1	121,9	143,1	21,1	5,9	27,9	45,2	54,8
1999	105,5	112,2	106,9	19,1	5,1	26,8	44,8	55,2
2000	104,7	108,0	106,0	17,9	5,0	28,2	43,1	56,9
2001	100,0	100,0	100,0	15,8	4,2	26,5	48,1	51,9
2002	89,2	89,1	102,3	11,3	2,7	23,6	75,8	24,2
2003	97,0	103,3	116,0	14,3	3,5	24,5	62,9	37,1
2004	105,7	115,6	145,9	17,7	4,6	25,8	52,6	47,4
2005	115,5	124,2	153,8	19,8	5,1	25,7	48,5	51,5
2006	125,3	135,2	177,3	21,6	5,6	25,8	45,1	54,9
2007	136,1	145,5	201,6	22,6	6,2	27,5	41,2	58,8
2008	145,3	152,2	222,3	23,1	6,6	28,6	38,4	61,6
2009	146,5	151,4	177,3	20,6	5,6	27,3	43,9	56,1
2010	159,9	166,2	202,6	22,8	6,8	29,8	38,3	61,7
2011	174,1	184,5	208,6	24,5	8,0	32,8	35,1	64,9
2012	177,4	183,8	s/d	22,8	7,7	33,7	38,7	61,3

* Evolución del PIB a precios constantes.

** Evolución del PIB industrial a precios constantes.

*** Evolución (promedio ponderado) del volumen físico de producción de las ramas 281 ("Fabricación de productos metálicos para uso estructural"), 291 ("Fabricación de maquinaria de uso general"), 292 ("Fabricación de maquinaria de uso especial"), 31A ("Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos, y aparatos de distribución y control eléctrico") y 33A ("Instrumentos médicos y de precisión").

Fuente: elaboración propia sobre información del INDEC y el CEP.

ducción presenta un ostensible déficit de competitividad y, por diversas razones, carece de “espalda” suficiente para hacer frente a una demanda inversora en expansión.

Amparados en estas corroboraciones, numerosos miembros de la “academia” y “hacedores de política”, muchos de los cuales se autoproclaman heterodoxos, suelen afirmar que la industria local de bienes de capital no es competitiva y que, en consecuencia, lo mejor que se puede hacer es alentar importaciones para abaratar y dinamizar la inversión en el país, sin mayores consideraciones sobre el perfil de especialización e inserción internacional resultante como contrapartida, ni sobre los efectos que todo ello acarrea en materia de dependencia tecnológica. Así, quizá sin pretenderlo explícitamente, y pese a ciertas construcciones discursivas, en los hechos estos sectores terminan defendiendo el “criterio de eficiencia basado sobre el arcaico principio de las ventajas comparativas estáticas” (Fajnzylber, 1983) y, por esa vía, hacen suyas las palabras de Olivera (1977): “resulta evidente que quienes juzgan sobre la ineficiencia de nuestras industrias comparando simplemente sus costos reales con los que prevalecen en otros países aplican, seguramente sin proponérselo, principios de comercio colonial y no comercio internacional”.

Sin desconocer la existencia de problemas de diversa índole en lo que remite a la competitividad sectorial, aquí nos paramos en una vereda diferente, en la medida en que se parte del supuesto de que la Argentina no puede renunciar a encarar un proceso de reindustrialización asociado con el desarrollo de la industria de bienes de capital. Esto, no sólo por el ahorro de divisas que podría traer aparejado, perspectiva sumamente relevante en una etapa, como la actual, donde han reaparecido con fuerza las tendencias históricas a la restricción externa, sino también por los múltiples efectos virtuosos que podría conllevar el desarrollo de esta industria. Al respecto, de las evidencias con que se cuenta surge que por producir las maquinarias y los equipos que emplean las actividades productivas y las vinculadas con la prestación de servicios, contribuir a la ampliación de la capacidad productiva potencial, incorporar en forma endógena la generación de tecnología, difundir el progreso técnico al resto de la economía incidiendo en la competitividad (sistémica) de largo plazo, y viabilizar la formación y la capacitación de la fuerza de trabajo, así como una mayor integración y complementación de los ciclos productivos, la industria de bienes de capital ocupa un lugar estratégico en el proceso de desarrollo de los países centrales y de varios de la periferia que se han industrializado de forma vigorosa en las últimas décadas⁵.

⁵ Análisis de diversas experiencias internacionales se pueden encontrar, por ejemplo, en Amsden (2001 y 2004), Arceo (2011), Fajnzylber (1983) y Nassif (2008).

Con sus planteos, los “heterodoxos ortodoxos”, muchas veces de manera similar a los ortodoxos, terminan por desconocer por acción u omisión que en nuestro país existe una masa crítica para nada despreciable como para encarar el desarrollo sectorial, claro que mediante el diseño y la puesta en marcha de políticas específicas o selectivas, es decir, sin dejar todo librado el proceso a una “macro favorable” y/o a la utilización de instrumentos de naturaleza horizontal. Para formular tales políticas (con la debida participación de todos los actores involucrados), es menester conocer previamente y de manera rigurosa las diferentes aristas del “mundo real” de aquellos rubros escogidos como prioritarios (tamaño de los mercados, situación estructural de los distintos segmentos empresarios, escalas productivas existentes y “óptimas”, requerimientos de empleo, relaciones técnicas y económicas, grados de heterogeneidad intra e intersectorial, perspectivas de la demanda interna e internacional, etc.). Pero todo ello presupone, como “puntapié inicial”, el haber detectado la masa crítica existente en términos de producción nacional.

Es precisamente en este último plano en el que se inscribe este trabajo, ya que busca avanzar en tal identificación (se trata, obviamente, de una primera aproximación de carácter exploratorio). Con ese objetivo en mente, y por su relevancia a la hora de dar cuenta de muchas tendencias sectoriales en la posconvertibilidad, en la próxima sección se analiza en sus aspectos más salientes el entorno normativo de la actividad. Por su parte, en las tres secciones que le siguen se procura precisar algunos bienes de capital que se elaboran en el país; masa crítica que podría servir para empezar a transitar el complejo y necesario proceso de elaboración de políticas industriales para el sector. Para ello, se recurre a perspectivas analíticas complementarias sobre distintas dimensiones del comercio exterior de maquinarias y equipos. El trabajo concluye con unas breves reflexiones finales.

II. Marco regulatorio sectorial: principales rasgos y sesgos distintivos

Dada su importancia a la hora de dar cuenta de ciertos elementos característicos del posicionamiento comercial externo del sector en la posconvertibilidad, cobra especial interés analizar en sus aspectos más salientes el contexto normativo vigente. Al respecto, en el **cuadro 2** se sistematizan los principales instrumentos con implicancias sobre la industria de bienes de capital.

De la información sistematizada se concluye que buena parte de la normativa fue sancionada durante el decenio de 1990 en pleno apogeo

Cuadro 2. Argentina. Principales instrumentos normativos hacia el sector productor de bienes de capital

Instrumento	Normativa de referencia	Principales características
Régimen de importación de bienes integrantes de grandes proyectos de inversión	Resolución ME 256/2000	Permite bajar el costo de la inversión mediante la reducción al 0% de los aranceles de los bienes de capital importados que integran una línea completa y autónoma. Dentro del programa también se habilita la importación hasta un 5% del valor FOB de la línea en concepto de repuestos. Fuera de los bienes de capital, hay muchos otros productos que conforman una línea de producción que sí deben tributar aranceles (bombas, equipos mecánicos, etc.).
Régimen de importación de líneas de producción usadas	Resolución ME 511/2000	Permite la compra en el exterior de equipos y bienes de capital usados, siempre que formen parte de una línea autónoma de producción, integrada en un proyecto de inversión para la producción industrial de bienes tangibles. Los bienes importados bajo este régimen tributaron durante su vigencia derechos de importación sustancialmente menores a los vigentes en el régimen general de importación de bienes usados, situándose entre 0% y 6% (de acuerdo con distintas modificaciones habidas en el período de su vigencia) y además estaban exentos del pago de tasa de estadística y tasa de comprobación de destino. El régimen estuvo vigente hasta fines de abril de 2013.
Diversos regímenes sectoriales (minero, de incentivos a la exploración y la explotación de hidrocarburos, de promoción de inversiones en bienes de capital y obras de infraestructura, etc.)	Ley 24.196, ley 25.429, 25.161, ley 1.919, decreto 456/1997, ley 25.225, ley 26.154, ley 25.924 y ley 26.360, decreto 732/1972	Exención de aranceles a la importación de bienes de capital y numerosas (y variadas) subvenciones adicionales para incentivar la inversión en los sectores promocionados.
Proyectos críticos	Ley 26.422 (art. 34)	Se exime del pago de ciertos gravámenes a la importación de mercaderías destinadas a obras de infraestructura declaradas como "proyectos críticos" por parte de la Secretaría de Energía.
Importaciones temporarias	Ley 22.415, decreto 1.001/1982, disposición DGA 34/1998	Se autoriza la importación de bienes de capital con exención del pago de derechos de importación y demás tributos, excepto las tasas retributivas de servicios, por un plazo máximo de tres años, con posibilidad de obtención de una prórroga no mayor al plazo originario.
Importación temporaria para perfeccionamiento industrial	Decreto 1.330/2004, resolución AFIP 2.147/2006	Es la importación temporaria (plazo máximo de 12 meses + prórroga en caso de autorización) de mercaderías destinadas a sufrir una transformación industrial, con la obligación de ser exportadas para consumo a otros países bajo la nueva forma resultante. Las mercaderías que se importen al amparo del régimen no abonan los tributos que gravan la importación para consumo ni la tasa de estadística, con la única excepción de las demás tasas retributivas de servicios. Para determinados bienes de producción no seriada, el plazo para la exportación es de 720 días, más prórroga previamente autorizada.

Cuadro 2. Argentina. Principales instrumentos normativos hacia el sector productor de bienes de capital (cont.)

Instrumento	Normativa de referencia	Principales características
Anulación del derecho de importación extrazona para bienes de capital nuevos	Resolución 8/2001, decreto 509/2007 y resolución ME 15/2007	Para la importación de bienes de capital nuevos cuyas posiciones NCM se encuentren comprendidas en el decreto 509/2007 y normas modificatorias, se establece un derecho de importación extrazona del 0% y se exime del pago de la tasa de estadística. Este régimen caducó en junio de 2012 y en su reemplazo se sancionó el decreto 1026/2012, por el cual se estableció que para las importaciones extrazona el derecho se fija en el 14% para los bienes producidos en la Argentina y en el 2% para los no elaborados (los productos provenientes del espacio regional siguen con el 0%).
Derecho de exportación para bienes industriales (incluye bienes de capital)	Decreto 509/2007 y decreto 100/2012	Las ventas externas de bienes de capital pagan derechos de exportación del 5%.
Reintegro de exportaciones para bienes industriales (incluye bienes de capital)	Decreto 1.011/1991, decreto 2.275/1994, decreto 690/2002 y decreto 100/2012	Las exportaciones de bienes de capital reciben un reintegro máximo del 6%.
Exportación de planta llave en mano	Ley 23.101, decreto 870/2003, resolución SICPyME 12/2004 y resolución SICPyME 335/2004	Es un incentivo equivalente a la diferencia entre el reintegro vigente y la alícuota del 10% (actualmente adicional del 4%) que se otorga a la venta al exterior de plantas industriales completas u obras de ingeniería entregadas bajo la modalidad de Llave en Mano, de forma tal que el mismo alcanza no sólo a los bienes sino también a los servicios, percibiendo éstos últimos un reintegro del 10%.
Régimen de incentivo destinado a promover la fabricación nacional de bienes de capital, informática y telecomunicaciones mediante la emisión de un bono fiscal	Decreto 379/2001	Otorga un 14% sobre ventas en un bono fiscal para el pago de impuestos nacionales, endosable a la cadena de valor (el bono es nominativo y puede ser cedido sólo una vez). Tiene un costo administrativo del 1,5% y tributa ganancias. En los últimos años se renovó semestralmente, aunque varios meses después del vencimiento (actualmente se encuentra vencido desde diciembre de 2013).
Tratamiento diferencial en materia de IVA	Decreto 280/1997	La venta de bienes de capital se grava con un IVA de 10,5%, mientras que la compra de insumos tributa el 21%. Esta operatoria genera un crédito fiscal a favor de la empresa fabricante de bienes de capital. De acuerdo con fuentes del sector, en numerosas ocasiones este crédito fiscal llega a equivaler a la facturación mensual de las empresas.

Fuente: elaboración propia sobre información oficial.

del pensamiento y las políticas neoliberales, las cuales partían del supuesto de que facilitando las importaciones de maquinarias y equipos, sobre todo a partir de un tratamiento arancelario preferencial, se registrarían más inversiones (ello, naturalmente, sin consideración alguna sobre la situación y el destino de la industria nacional).

Asimismo, resulta posible catalogar a las herramientas en función de tres grandes ejes:

- **Abaratamiento de los costos de inversión a partir de la figura del “arancel cero” para la importación de bienes de capital.** En esta categoría quedan contemplados diversos regímenes como el de “importación de bienes integrantes de grandes proyectos de inversión” y el de “importación de líneas de producción usadas”, así como diferentes esquemas de promoción sectorial que, entre las distintas subvenciones estatales que le confieren a los inversionistas (por lo general, grandes firmas de capital nacional y extranjero), habilitan la eximición de aranceles para la adquisición en el exterior de bienes de capital (minería, exploración y explotación de hidrocarburos, promoción industrial, etc.). También se inscriben en esta lógica varios regímenes de importación temporaria y, por ejemplo, las disposiciones de la ley 26.422 de “presupuesto general de la administración nacional”, que en su artículo 34 exime del pago de ciertos gravámenes a las compras externas de productos destinados a obras de infraestructura consideradas como “proyectos críticos” por parte de la Secretaría de Energía.
- **Incentivos a la exportación.** En este eje se incluyen los reintegros a las ventas externas de maquinarias y equipos (con una alícuota similar a la de los derechos de exportación) y el régimen de exportación de plantas llave en mano.
- **Tratamiento fiscal específico.** Es el caso del mecanismo por el cual se le otorga al productor local el equivalente al 14% sobre las ventas internas de un bono fiscal para el pago de impuestos nacionales, el cual puede ser endosado a la cadena de valor (este instrumento data de fines de la convertibilidad y, en su momento, fue implementado como compensación al “arancel cero” en materia importadora). Y, adicionalmente, del IVA diferencial que rige para las ventas de bienes de capital (tributan el 10,5%) y para la adquisición de insumos (21,0%), lo cual origina un crédito fiscal a favor de la compañía productora.

En cuanto a las modalidades de la intervención estatal y sus repercusiones de mayor relevancia, caben algunas observaciones que surgen de las diversas evidencias disponibles.

En primer lugar, se resalta el desaprovechamiento del potencial inductor asociado con el poder de compra estatal (problemática del “compre argentino”). Básicamente, porque es habitual que en los grandes proyectos de inversión patrocinados por el gobierno nacional y/o los provinciales resulten favorecidos capitales cuyas inversiones vienen “ata-das” a la provisión de equipos procedentes del exterior, con mayor incidencia en los rubros de mayor valor agregado, en muchos de los cuales existe masa crítica en términos de producción nacional (tales como los casos de obras de relevancia en infraestructura energética y ferroviaria).

En segundo lugar, y en estrecha relación con lo anterior, en numerosas ocasiones, como en el caso de muchas de las inversiones privadas de cierta envergadura que se amparan en los diversos regímenes reseñados, se termina alentando un proceso de “sustitución inversa” en la medida en que se autoriza la importación de productos que resultan competitivos de los que elaboran o podrían elaborar muchas empresas locales, en su mayoría pymes.

En tercer lugar, se destaca la escasa recurrencia empresaria a los incentivos a la exportación, sobre todo a la promoción de ventas externas de plantas llave en mano. Esto se relaciona fundamentalmente con lo engorroso de los procedimientos administrativos involucrados, lo que conlleva demoras muy considerables en la gestión y la eventual aprobación de los proyectos.

En cuarto lugar, el crédito fiscal derivado de la discrepancia entre el “IVA compras” y el “IVA ventas” implica un saldo técnico que puede llegar a equivaler a la facturación mensual de las firmas. Se trata de una herramienta cuya tramitación debe atravesar varias instancias burocráticas, las que tornan compleja y prolongada la efectivización del cobro. Además, en la medida en que los montos no se indexan en función de la inflación, cuando el productor percibe los fondos lo hace a un valor real inferior al nominal (consideraciones similares pueden hacerse extensivas al régimen del bono fiscal).

En quinto lugar, vale la pena apuntar que desde mediados de 2012 se está en una transición (aún en curso) en lo que respecta al esquema de reintegro del 14% para las ventas internas de bienes de capital. La intención oficial sería la de eliminar el régimen y reemplazarlo por otro en el cual las importaciones extra-Mercosur tributen un arancel del 14% en el caso de los bienes producidos en la Argentina y del 2% para los no elaborados, mientras que los productos provenientes del espacio regional sigan con el 0% (en la actualidad conviven el aliciente fiscal y el mecanismo arancelario descripto)⁶.

En definitiva, en la posconvertibilidad, pese a la existencia de un clima de ideas “neo-desarrollista”, un escenario proclive a la producción industrial y un ciclo de crecimiento económico, siguieron primando, en su concepción y sus sesgos, muchas de las herramientas de intervención estatal hacia el sector características de la década de 1990. En ese marco, algunos instrumentos han tendido a favorecer a los productores locales, como el reintegro del 14% sobre la facturación, pero por sí mismos no contribuyen a avanzar en la resolución del problema estructural de fondo, como es la falta de competitividad, situación particularmente manifiesta en el ámbito de las pymes, es decir, del segmento empresario con fuerte presencia en la actividad y que resultó muy perjudicado por la reestructuración manufacturera del período 1976-2001. Para percibir el beneficio fiscal la compañía debe haber efectivizado la venta en el mercado interno, lo cual supone que estuvo en condiciones de enfrentar las importaciones de muchas maquinarias que, en no pocas oportunidades, provienen de países que subvencionan activamente, a través de diversos mecanismos, a sus industrias elaboradoras de bienes de capital.

Ello, en un contexto doméstico jalonado durante algunos años por la liberalización comercial y la casi total ausencia de políticas de competitividad sectorial más allá de la vigencia del “dólar alto” y de algunos instrumentos horizontales. Y por dos fenómenos adicionales. Por un lado, por la falta de líneas de asistencia crediticia destinadas a la adquisición de bienes de capital de origen nacional (carencia manifiesta en el financiamiento de grandes proyectos que, en la generalidad de los casos, suelen terminar concretándose con un componente importado prominente). Por otro, por la falta de producción local de ciertos insumos críticos como, a título ilustrativo, chapas, tubos, caños y accesorios especiales con tratamientos específicos y dimensiones determinadas (en la provisión de este tipo de bienes, los fabricantes de máquinas y equipos deben pagar aranceles de importación de entre el 12% y el 18% o, en su defecto, y para ciertos casos, adquirir productos sustitutos en el mercado interno cuyos precios han crecido de modo considerable en los últimos años, con el consecuente incremento de costos para las empresas del sector)⁷.

De lo señalado se sigue la necesidad de avanzar en la definición y la implementación de políticas activas e integrales de desarrollo de la industria de bienes de capital. Ahora bien, para que esas políticas de desarrollo sectorial sean conducentes, es claro que las mismas no pue-

⁶ Sobre todas estas cuestiones, véase CIPIBIC (2009), Peirano (2013) y Schorr y Castells (2012).

⁷ En cuanto a esto último, consúltase CIPIBIC (2013), Manzanelli y Schorr (2013) y Rabinovich (2013).

den descansar de manera exclusiva en un criterio de horizontalidad (como hasta el presente), sino que se requiere avanzar en cierta selectividad y en esquemas *ad hoc*. Esa necesaria reorientación de la intervención estatal debería fundarse sobre la previa identificación de la masa crítica realmente existente en términos de fabricación nacional y, en ese marco, en un conocimiento pormenorizado por parte de los “hacedores de política” y los distintos actores involucrados del “mundo real” de los heterogéneos segmentos de la industria de bienes de capital. Para aportar algunos elementos de juicio a esa identificación, en las próximas secciones se busca delimitar un conjunto de productos que podrían formar parte de un planteo de sustitución de importaciones y/o de promoción exportadora.

III. Dinámica importadora en la posconvertibilidad e identificación de potenciales nichos sustitutivos

Como se señaló, en el transcurso de la posconvertibilidad el crecimiento económico que experimentó la Argentina se asoció con una expansión considerable de la industria de bienes de capital (especialmente hasta 2008), pero también a una suba destacada en la incidencia del equipamiento importado en el total de la inversión en maquinarias. Esto último invita a analizar la dinámica comercial externa de la actividad en los últimos años, en especial en lo que refiere al comportamiento de las importaciones y el saldo comercial.

Una primera cuestión a atender se relaciona con la información proporcionada por el **cuadro 3**. Desde esta perspectiva resulta posible concluir que el conjunto del sector de bienes de capital pasó de registrar en el crítico año 2002 un déficit de comercio exterior cercano a los 550 millones de dólares, a un desbalance que superó los 5.600 millones en 2007 y los 7.200 millones en 2012 (con un pico de casi 8.300 millones en 2011).

Estas constataciones expresan la incapacidad de la industria para cubrir con producción local una actividad económico-fabril y una demanda inversora en expansión (**cuadro 1**) o, desde otro encuadre, lo limitado del proceso sustitutivo que se verificó en los hechos⁸. Ello, por efec-

⁸ Desde una visión suplementaria se destacan los incrementos pronunciados que experimentó en el último decenio la relación importaciones/consumo aparente en los segmentos productores de maquinarias de uso general y especial (en 2012 el coeficiente ascendió al 62% y a casi el 65%, respectivamente). Valores también muy elevados se manifiestan en la fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos, y aparatos de distribución y control eléctrico (64,3% en 2012) y de instrumentos de precisión (76,4%). Datos extraídos de <http://www.industria.gob.ar/cep/informes-y-estadisticas/industriales/> (consultado el 12 de febrero de 2014).

Cuadro 3. Argentina. Evolución de las exportaciones (EXPO), las importaciones (IMPO) y el saldo comercial del sector de bienes de capital (BK), del total de la industria y del peso relativo de las importaciones de bienes de capital sobre el total de importaciones industriales, 2002-2012 (en millones de dólares y porcentajes)

	Sector bienes de capital			Total industria			Impo BK/Impo ind. (%)
	Expo	Impo	Saldo	Expo	Impo	Saldo	
2002	633,3	1.183,0	-549,8	17.967,0	8.208,2	9.758,8	14,4
2003	578,2	1.974,3	-1.396,1	21.068,3	12.840,0	8.228,3	15,4
2004	681,9	3.227,6	-2.545,7	25.040,6	20.895,1	4.145,5	15,4
2005	906,3	4.152,3	-3.246,1	28.991,7	26.699,1	2.292,6	15,6
2006	1.099,4	5.058,6	-3.959,2	34.770,6	31.978,5	2.792,1	15,8
2007	1.393,4	7.083,5	-5.690,0	41.444,9	41.838,2	-393,3	16,9
2008	1.894,8	8.801,5	-6.906,7	51.219,7	52.984,2	-1.764,5	16,6
2009	1.662,4	5.825,3	-4.162,9	43.069,9	36.350,1	6.719,9	16,0
2010	1.802,0	8.103,6	-6.301,7	49.927,8	52.896,6	-2.968,8	15,3
2011	2.013,2	10.312,3	-8.299,1	60.797,6	67.674,1	-6.876,4	15,2
2012	1.981,4	9.231,3	-7.249,9	56.390,5	61.352,5	-4.962,0	15,0

Fuente: elaboración propia sobre información de COMTRADE e INDEC.

to de diversos factores entre los que sobresalen la fisonomía estructural del sector resultante del achicamiento regresivo de la actividad que tuvo lugar entre 1976 y 2001, el incremento en los costos de producción asociado fundamentalmente al comportamiento de los precios de ciertos insumos básicos en la posconvertibilidad, la “sustitución inversa” resultante de diversas acciones y omisiones estatales, ciertos sesgos en la regulación pública hacia el sector y la ausencia de estructuras de financiamiento de largo plazo para la adquisición de bienes de capital de origen nacional al estilo de las existentes en el Brasil (Bekerman y Dalmasso, 2014).

Adicionalmente, estos elementos refuerzan la importancia estratégica de avanzar en la formulación y la puesta en práctica de una política de desarrollo hacia el sector. Básicamente, por el ahorro de divisas, la integración del tejido productivo, la dinamización de ciertos segmentos pymes y la difusión de progreso técnico que se desprenderían de contar con una industria de bienes de capital crecientemente competitiva desde el punto de vista estructural. Y, de manera adicional, porque sentaría las bases para socavar, aunque sea en parte, el considerable poder de veto (capacidad de coacción) que detentan los sectores productivos e industriales que son excedentarios en materia de comercio exterior, o sea, aquellas grandes empresas y grupos económicos cuyo ciclo de acumulación y reproducción ampliada del capital pivotea en el

ámbito de la economía real fundamentalmente alrededor del procesamiento de materias primas (Belloni y Wainer, 2012 y Gaggero, Schorr y Wainer, en prensa).

Una segunda dimensión a indagar se vincula con los principales países de origen de las importaciones argentinas de bienes de capital. Los datos que suministra el **cuadro 4** permiten corroborar que entre 2002 y 2012:

- en un escenario de fortísima expansión en el ingreso al país de maquinarias y equipos provenientes del extranjero en línea con la dinámica del ciclo económico-industrial doméstico, el “núcleo duro” importador mantuvo relativamente estable su muy elevada ponderación en las compras totales (en todos los años superó el 80%), con un retroceso en el peso relativo de Estados Unidos, Francia, Italia, el Reino Unido, España y Suiza, un estancamiento en la participación de Alemania, el Japón y Corea, y un incremento en la incidencia del Brasil, Tailandia y, fundamentalmente, de China; y

Cuadro 4. Evolución de la participación de los principales países de origen en las importaciones de bienes de capital realizadas desde la Argentina, 2002-2012 (en porcentajes y puntos porcentuales)

País de origen	2002	2005	2007	2010	2012	Variación (ptos. porc.)		
						2002-07	2007-12	2002-12
China	2,6	6,4	12,4	17,2	18,7	9,9	6,3	16,2
Brasil	13,9	23,2	19,0	18,1	15,6	5,1	-3,4	1,7
Estados Unidos	29,2	22,0	16,9	15,8	15,5	-12,3	-1,4	-13,8
Alemania	10,7	9,9	10,7	12,9	11,2	-0,0	0,5	0,5
Italia	9,4	7,5	7,1	6,7	6,9	-2,3	-0,3	-2,5
Japón	3,8	3,6	5,7	4,4	4,6	1,9	-1,1	0,8
España	4,1	3,4	2,7	2,2	3,2	-1,4	0,5	-0,9
Francia	5,7	3,4	3,5	2,8	2,7	-2,2	-0,9	-3,1
Tailandia	0,3	2,2	1,9	1,4	1,8	1,6	-0,1	1,6
Suiza	2,0	1,1	0,9	1,1	1,4	-1,1	0,5	-0,5
Reino Unido	2,4	1,1	1,4	1,5	1,4	-1,0	-0,0	-1,0
República de Corea	0,6	1,1	1,5	1,7	1,4	0,9	-0,1	0,8
Subtotal	84,7	84,9	83,8	85,8	84,4	-0,9	0,7	-0,2
Resto	15,3	15,1	16,2	14,2	15,6	0,9	-0,7	0,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-		

Fuente: elaboración propia sobre información de COMTRADE.

- al desagregar el decenio aludido en dos fases se verifica que en la primera de ellas (2002-2007) sobresale el avance de las importaciones chinas y brasileñas (sobre todo en detrimento de las procedentes de Estados Unidos), mientras que en la segunda etapa (2007-2012) se manifiesta un nuevo avance en la incidencia de China, que desplaza principalmente al Brasil, Estados Unidos, el Japón y Francia.

En la explicación de la evolución de las importaciones de bienes de capital confluyen varios elementos. Por caso, las considerables brechas de productividad y competitividad de la Argentina en relación con los países centrales y muchos en vías de industrialización. Pero indudablemente el hecho más notorio que se desprende del análisis realizado pasa por el protagonismo creciente de China: en 2012 dio cuenta de casi el 19% del total de las compras argentinas al exterior de bienes de capital, una participación 16,2 puntos porcentuales más holgada que en 2002, lo que desembocó en que al final del período analizado este país ocupara el primer puesto en el *ranking* de importadores.

En una etapa inicial la penetración de productos chinos fue motorizada por bienes seriados, para luego incorporar de manera acelerada a diferentes rubros no seriados. Al respecto, cabe destacar, entre otros, los casos de inyectoras para la industria plástica, tornos y numerosas máquinas herramienta, grandes estructuras metálicas, plantas de silos, transformadores eléctricos, bombas y válvulas, maquinarias para la explotación de minas y canteras, aparatos de distribución y control de energía eléctrica, vagones ferroviarios, turbinas hidroeléctricas y generadores eólicos. Por lo general, se trata de rubros que el gobierno chino promueve activamente a través de diversos mecanismos (financieros, comerciales, de asistencia técnica, etc.), lo cual ha sentado las bases para ir dotándolos de grados de competitividad cada vez mayores en el mercado mundial (al margen de que en no pocas ocasiones también incluyen algún tipo de práctica desleal de comercio).

En el cuadro coyuntural y estructural de restricción externa que afronta la economía argentina en un escenario internacional por demás complejo⁹, quedan pocas dudas de la importancia que asumiría el avanzar en el diseño y la implementación de una política de sustitución de importaciones en el ámbito de los bienes de capital. Como requisito previo para tales fines se precisa detectar si en el plano doméstico existen producciones de bienes de capital con capacidad efectiva o potencial para

⁹ En los últimos años, al calor de la crisis mundial, se constata que muchos bienes de capital provenientes de China y de varias naciones industrializadas ingresan subvaluados como parte de una estrategia de las empresas de esos países para preservar o incrementar su participación en los mercados externos.

sostener una dinámica de sustitución de importaciones.

Con vistas a la identificación de posibles bienes para la formulación de una estrategia sustitutiva se estimó el denominado Índice Grubel-Lloyd (IGL)¹⁰. Éste apunta a detectar la existencia de comercio intraindustrial o, en otras palabras, de situaciones en las cuales un tipo de producto es importado y exportado al mismo tiempo. Desde este enfoque, la manifestación de comercio intraindustrial puede ser tomada como un indicador aproximado de la existencia de fabricación en el país de un bien que está siendo traído desde el exterior. Se trataría, por ende, de bases productivas que podrían contribuir, en mayor o menor grado, a sustituir importaciones. Aunque, por diferentes razones, la sustitución podría no ser directa ni inmediata (y a veces tampoco factible), la metodología apuntada constituye un buen primer avance en lo que atañe a la detección de algunos productos que podrían ordenar un esquema sustitutivo.

Hechas estas aclaraciones, y a partir de la clasificación del comercio exterior a seis dígitos del Sistema Armonizado 2002, la estimación del IGL consideró a todos aquellos grupos de bienes de capital con saldos deficitarios, ya que el objetivo es el de evaluar las posibilidades existentes de sustitución de importaciones como medio para acotar el déficit que presenta el sector y el conjunto de la industria manufacturera. A partir de estos criterios, se aplicaron cuatro rangos: entre 0,66 y 1 (comercio intraindustrial intenso), entre 0,33 y 0,65 (comercio intraindustrial moderado), entre 0,10 y 0,32 (comercio intraindustrial potencial) y entre 0 y 0,09 (comercio intraindustrial nulo o prácticamente inexistente)¹¹. En el **cuadro 5** se presenta la estimación del IGL para los años 2005, 2008 y 2012.

Como se puede apreciar, en los tres años mencionados, del total de los grupos de productos con saldos comerciales deficitarios (cerca de 500), una proporción considerable registró un IGL superior a 0,10, lo

¹⁰ Este índice surge de restar a una unidad el cociente entre el saldo comercial (exportaciones menos importaciones) y el grado de apertura (exportaciones más importaciones) para el comercio internacional de cada producto. Sobre las características y los alcances del IGL se recomienda consultar el trabajo de Durán Lima y Álvarez (2008).

¹¹ En el proceso de formulación de políticas industriales hacia el sector de bienes de capital es evidente que se requeriría trabajar con un nivel de desagregación de la información básica mucho más amplio que el empleado en las estimaciones que se presentan a continuación (por ejemplo, utilizando la copiosa –aunque lamentablemente no publicada– base de datos del Ministerio de Industria referida a las empresas y los productos amparados en el régimen del bono fiscal instituido a partir del decreto 379/2001 y normas complementarias). Esa necesaria “sintonía fina” no invalida el ejercicio que aquí se propone con el propósito de dilucidar algunos grandes vectores de especialización productiva que podrían articular un planteo sustitutivo para la industria.

Cuadro 5. Industria argentina de bienes de capital. Evolución de la cantidad de grupos de productos deficitarios, las exportaciones (EXPO), las importaciones (IMPO) y el saldo comercial según rango del índice Grubel-Lloyd, 2005, 2008 y 2012 (en valores absolutos, millones de dólares y porcentajes)

A) 2005

Rango del índice	Grupos de productos*		EXPO		IMPO		Saldo comercial	
	Cantidad	%	Mill. US\$	%	Mill. US\$	%	Mill. US\$	%
0 a 0,09	221	44,4	25,4	3,8	1.669,9	41,3	-1.644,5	48,8
0,10 a 0,32	137	27,5	125,9	18,7	1.111,4	27,5	-985,5	29,3
0,33 a 0,65	97	19,5	336,5	50,0	992,2	24,6	-655,8	19,5
0,66 a 1	43	8,6	184,7	27,5	267,8	6,6	-83,1	2,5
Total	498	100,0	672,5	100,0	4.041,4	100,0	-3.368,9	100,0

B) 2008

Rango del índice	Grupos de productos*		EXPO		IMPO		Saldo comercial	
	Cantidad	%	Mill. US\$	%	Mill. US\$	%	Mill. US\$	%
0 a 0,09	214	43,1	58,7	4,2	3.325,1	38,6	-3.266,3	45,4
0,10 a 0,32	140	28,2	293,0	20,7	2.884,6	33,5	-2.591,6	36,0
0,33 a 0,65	93	18,7	594,0	42,0	1.703,6	19,8	-1.109,5	15,4
0,66 a 1	50	10,1	468,1	33,1	700,1	8,1	-232,0	3,2
Total	497	100,0	1413,8	100,0	8613,4	100,0	-7199,6	100,0

C) 2012

Rango del índice	Grupos de productos*		EXPO		IMPO		Saldo comercial	
	Cantidad	%	Mill. US\$	%	Mill. US\$	%	Mill. US\$	%
0 a 0,09	245	48,8	55,7	3,7	3.414,6	37,8	-3.359,0	44,6
0,10 a 0,32	124	24,7	275,9	18,2	2.484,0	27,5	-2.208,1	29,3
0,33 a 0,65	94	18,7	745,8	49,2	2.518,2	27,8	-1.772,4	23,5
0,66 a 1	39	7,8	438,2	28,9	627,5	6,9	-189,3	2,5
Total	502	100,0	1.515,5	100,0	9.044,4	100,0	-7.528,9	100,0

* A 6 dígitos del Sistema Armonizado 2002.

Fuente: elaboración propia sobre información de COMTRADE.

cual sugiere que en dichos ámbitos existiría cierto potencial para avanzar a corto, mediano plazo o largo plazo a través de la sustitución de importaciones. De conjunto, los distintos tipos de bienes que quedan incluidos en los tres rangos superiores del índice dieron cuenta de más

del 50% del déficit comercial.

Al focalizar la indagación en aquellos grupos con un comercio intra-industrial intenso (y, en consecuencia, con una elevada posibilidad sustitutiva de acuerdo con los criterios metodológicos utilizados), se constata la existencia de una amplia gama de productos. A título ilustrativo, vale mencionar los siguientes ejemplos: tanques de combustible y líquidos en general, bombas centrífugas para la industria alimenticia, tanques y equipos de procesamiento para la industria láctea, equipos para la producción de frío industrial y maquinarias para la elaboración de té.

En cuanto a los bienes de capital que quedan dentro del rango de IGL entre 0,33 y 0,65, sobresalen los casos de las estructuras metálicas para puentes, los compresores de aire, las grúas y los aparatos de elevación, diversos moldes para caucho y plástico, y grupos electrógenos.

A su vez, en lo que se refiere a aquellos grupos de productos con un comercio intraindustrial potencial (IGL entre 0,10 y 0,32), se resaltan, entre otros, los casos de: calderas acuotubulares, hornos industriales, plantas para tratamiento de aguas y efluentes, separadores de gas y petróleo, elevadores y transportadores continuos, hornos para panaderías, transformadores patrones de tensión y convertidores estáticos.

Por último, las evidencias aportadas por el **cuadro 5** permiten corroborar que en los años aludidos, algo menos de la mitad del déficit comercial fue explicado por grupos de productos con un IGL inferior a 0,10. De esto se infiere que, para esos bienes, desde la Argentina no se habrían realizado ventas al exterior, o bien la cuantía de las mismas fue sumamente exigua. Ahora bien, en la medida en que la metodología de estimación del índice relaciona exportaciones con importaciones, no contempla la situación de los bienes de capital que tienen un balance comercial deficitario y para los que existe fabricación nacional, pero que la misma no se coloca en el extranjero, ni tampoco la de aquellos productos que, por diferentes razones, se estaría en condiciones de empezar o volver a elaborar en el país. Dadas las limitaciones de la información básica con que se cuenta, y con miras a precisar algunos de esos productos, se realizó una aproximación cualitativa a partir de una serie de entrevistas a informantes calificados del sector.

A raíz de ello, resultó posible identificar un conjunto de bienes de capital que podrían ser parte de una política sustitutiva: puentes grúa, chipeadoras para madera, moldes para moldeo por inyección o compresión para metales o carburos metálicos, molinos eólicos, palas cargadoras de carga frontal, centros de mecanizado, balanzas y diversos carros de transporte sobre vías férreas.

A pesar de las limitaciones de la metodología empleada, las evidencias presentadas sugieren que en el país existe una masa crítica de pro-

ducción de bienes de capital (muchas veces desatendida y desaprovechada) como para promover cierta sustitución de importaciones. Se trata de una comprobación relevante dado el cuadro de restricción externa que aqueja a la economía argentina y, en dicho contexto, la necesidad de integrar el aparato productivo y modificar algunos componentes críticos del perfil de especialización industrial existente. Máxime en una etapa como la actual, en la cual, con el trasfondo de la crisis mundial, los productores locales deben enfrentar la competencia de equipos procedentes del Brasil (0% de arancel y, en general, con superiores niveles de productividad y financiamiento), así como de otros países (con el señalado rol protagónico de China). En este último caso, si bien esas importaciones tributan el 14%, por diferentes razones están en condiciones de “saltar” el umbral de protección arancelaria con precios competitivos y, en consecuencia, de sustituir y seguir desplazando a muchos fabricantes nacionales¹².

IV. Desempeño exportador e identificación de posibles nichos de especialización

Ante el marco estructural de dependencia tecnológica y restricción externa que caracteriza a la Argentina, es indudable que una política industrial hacia el sector productor de maquinarias y equipos no sólo debería sentar las bases de un proceso sostenido de sustitución de importaciones, sino también promover la inserción exportadora. Esto último invita a explorar qué bienes de capital cuentan con algún potencial como para apuntalar un planteo de tales características. En esta sección se avanza en la identificación de algunos de esos productos, siempre con el propósito de aportar elementos de juicio que permitan acercarse a un diagnóstico necesariamente preliminar sobre la masa crítica existente en términos de producción doméstica.

Como una primera aproximación se procedió a identificar a aquellos bienes de capital (a seis dígitos del Sistema Armonizado 2002) que en

¹² Aquí vale enfatizar lo antedicho en cuanto a que la realización de un ejercicio analítico como el encarado en esta sección constituye apenas un “puntapié inicial” en el proceso de elaboración de una política de desarrollo de la industria de bienes de capital. Sobre esa base, una segunda instancia necesaria pasaría por el análisis integral de la situación estructural de las empresas que elaboran los productos que se decida fomentar y, en ese marco, de las posibilidades realmente existentes para viabilizar y sostener un proceso de sustitución de importaciones por esas vías. Recién una vez que se hayan concretado tales estudios se estaría en condiciones de pasar a la tercera etapa, la del diseño de políticas activas priorizando estrategias de intervención focalizadas en función de las realidades y las necesidades concretas de los rubros que se elija promover.

Cuadro 6. Argentina. Grupos de productos de bienes de capital*, según cantidad de años con superávit comercial, 2005-2012

Años con superávit comercial**							
1	2	3	4	5	6	7	8
845510	845410	840140	850410	845530	841850	847920	848110
845940	843699	853521	902221	847960	843410	843221	731100
845110	845910	841932	848050	901920	842389	843229	843230
845380	842832	841630	730820	843610	840219	850163	841090
844629	843621	843240	843330	843420	843490	841280	843290
841392	842833	841610	846410	846799	761100	842382	850421
846120	840220	845730	848030	841940	841720	843210	841931
840590	843010	846820		853720	842220	841920	871620
847689	901841	840420		850161	850422	841011	842112
845931	844530	843860		840211			850162
845899	841981	846594		843840			842330
845522	730810	850434					847431
846630	845521	841181					761010
846029	851410	843680					841891
841960	940600	842630					
847930	843820						
731519	843311						
Resto (37)	Resto (11)	-	-	-	-	-	-
54	28	15	7	11	9	9	14

* A 6 dígitos del Sistema Armonizado 2002.

** Los productos se ordenan de modo decreciente de acuerdo a su excedente comercial.

Fuente: elaboración propia sobre información de COMTRADE.

la totalidad o en algún/os año/s del período 2005-2012 registraron superávit de comercio exterior (**cuadro 6**). Desde esta perspectiva se comprueba que de 147 grupos de productos, 97 registraron balances positivos en tres o menos años, mientras que 50 lo hicieron con mayor sistematicidad (de cuatro a ocho años con saldos favorables en su intercambio comercial externo)¹³.

¹³ Como se planteó en la sección anterior (véase la nota 11), en el diseño de una política sectorial se debería trabajar con una desagregación de los datos mucho mayor que la que se utiliza en este trabajo. De todos modos, ello no obsta para realizar los ejercicios analíticos que se presentan a continuación y extraer algunas conclusiones interesantes.

Sin duda, este último subgrupo debería ser tenido en cuenta en el marco de una estrategia de inserción exportadora para el sector, sobre todo si se considera que se trata de bienes de capital en cuya elaboración existe en el plano doméstico cierta capacidad tecno-productiva demostrada (de allí lo relativamente recurrente de sus respectivos superávits de balanza comercial). Entre otros conjuntos de productos que quedan contemplados en este segmento se destacan los siguientes: recipientes para gas comprimido o licuado; válvulas reductoras de presión; sembradoras, plantadoras y trasplantadoras; partes y componentes para turbinas hidráulicas; transformadores de dieléctrico líquido; diversos implementos agrícolas; cilindros laminadores; aparatos para preparación de materia textil; armarios, vitrinas y mostradores para la producción de frío; máquinas para extracción o preparación de grasas o aceites; cuadros y consolas para la distribución de electricidad; aparatos de ozonoterapia, oxigenoterapia o aerosolterapia; torres y castilletes; básculas y componentes de instrumentos de medición; secadoras de ropa; aparatos de destilación o rectificación; hormigoneras y aparatos de amasar mortero; generadores de corriente alterna; balastos; y máquinas y aparatos para la industria lechera (**cuadro 7**).

Adicionalmente, la información presentada en su articulación con la que suministra el **cuadro 8** permiten concluir que, pese a la manifestación de un escenario de cierta diversificación de los mercados de destino de las exportaciones de bienes de capital, América latina ocupa un lugar preponderante (sobre todo el Brasil, Venezuela, el Uruguay, Chile y Bolivia). Las evidencias disponibles indican que esta situación se asocia con una serie de elementos concurrentes. Por una parte, a la brecha tecnológica existente con los países centrales y muchos periféricos y el fomento que en dichos ámbitos se le suele dispensar a los productores locales, así como a los sesgos distintivos y las repercusiones de la intervención estatal en el medio doméstico, todo lo cual limita el acceso a esos mercados de una franja muy importante de productos elaborados en nuestro país. Por lo contrario, en el ámbito latinoamericano, con la salvedad del Brasil (Nassif, 2008), todos los compradores tienen un menor desarrollo fabril, de allí que la oferta argentina pueda adecuarse a los estándares tecnológicos de sus requisitos. Por otra parte, hay que considerar el impulso que se le ha dado en la posconvertibilidad a ciertos acuerdos comerciales y el otorgamiento de preferencias recíprocas con países de la región¹⁴. Por último, no se puede soslayar el hecho de

¹⁴ En 2005 la Argentina y Venezuela firmaron una serie de acuerdos comerciales que propiciaron la exportación de maquinaria agrícola y agropartes de nuestro país, así como la transferencia de tecnología asociada con el sector (Lavarello y Goldstein, 2011). A raíz de esta negociación bilateral, Venezuela se ha convertido desde 2006 en el destino de mayor importancia de las exportaciones de maquinaria agrícola, particularmente cosechadoras, tractores y sembradoras.

Cuadro 7. Industria argentina de bienes de capital. Exportaciones de los principales grupos de productos superavitarios (con 4 a 8 años con superávit), 2005-2012 (en millones de dólares y porcentajes)*

NCM	Descripción	Acumulado 2005-2012 (mill. US\$)	Part. % total acumulado 2005-2012	Mill. US\$		Var. % 2005-2012	Principales destinos de las exportaciones 2012
				2005	2012		
731100	Recipientes de gas comprimido/licuado de fund. hierro/acero	273	2,1	27	19	-29	Brasil(18,2%), Bolivia(17,1%) y Perú (8,6%)
848110	Válvulas reductoras de presión	260	2,0	17	32	83	Venezuela(34,3%), Perú (6%) y Colombia (1,5%)
843230	Sembradoras, plantadoras y trasplantadoras	197	1,5	5	45	788	Venezuela (30,3%), Bolivia (23,8%) y Uruguay (8,6%)
841090	Transformadores de dieléctrico líquido ≤ 650 kVA	158	1,2	5	51	931	Brasil (41,4%), Venezuela(20,9%) y Chile(6,8%)
850421	Cilindros de laminadores	134	1,1	11	18	60	Estados Unidos (42,9%), Brasil (30,9%) y México (15,2%)
843290	Aparatos de ozonoterapia, oxigenoterapia o aerosolterapia	127	1,0	6	25	347	Brasil(26,3%), India(5,8%) y Rusia(4,6%)
845530	Partes de turbinas hidráulicas, incluidos los reguladores	165	1,3	15	22	46	Venezuela(87,4%), Colombia(6,6%) y Brasil(4,7%)
841931	Los demás armarios, vitrinas, mostradores p/prod. de frío	103	0,8	3	18	431	Paraguay(28%), Chile(24,1%) y Venezuela(18,5%)
841850	Torres y castilletes	137	1,1	7	19	162	Uruguay(37,7%), Paraguay(35,2%) y Bolivia(21,4%)
847920	Máquinas p/extracción o prep. de grasas o aceites	104	0,8	10	22	133	Brasil(34,2%), Venezuela(6,7%) y Rusia(5,6%)
853720	Cuadros, consolas p/control o distrib. electricidad >1.000 v	106	0,8	4	14	228	Paraguay(31,8%), Brasil(20,8%) y Chile(19,1%)
871620	Partes de máquinas para agricultura, horticultura, etc.	80	0,6	1	17	1104	Brasil (12,9%), Australia (7,6%) y Estados Unidos (7,5%)
901920	Remolques y semirremolques para uso agrícola	123	1,0	7	22	199	Uruguay(32,4%), Sudáfrica (13,8%) y Brasil(9,1%)
730820	Los demás aparatos p/preparación de materia textil	82	0,6	11	7	-35	Brasil(17,7%), Ucrania(10,3%) y Venezuela(9,6%)
842330	Básculas y balanzas para pesada constante	46	0,4	2	9	323	Chile(35,7%), Brasil(15,9%) y Perú(13,8%)
842112	Generadores de corriente alterna >75 kVA ≤375 kVA	39	0,3	3	5	44	Brasil(94,9%), Singapur(4,6%) y Chile(0,5%)
841940	Aparatos de destilación o rectificación	43	0,3	0	8	1597	Brasil(55,1%), Bolivia(42,1%) y Paraguay(0,9%)
847431	Balastos (reactancias) para lámparas o tubos de descarga	36	0,3	2	8	341	Uruguay(25,5%), Bolivia(24,6%) y Paraguay(23,1%)
850162	Secadoras de ropa	32	0,3	2	4	167	Paraguay(37,8%), Brasil(33,2%) y Inglaterra(5,8%)
850410	Hormigoneras y aparatos de amasar mortero	44	0,3	2	4	75	Brasil(56%), Uruguay(16,3%) y Chile(11,1%)
761010	Las demás puertas, ventanas, marcos de metal, etc.	21	0,2	3	3	34	Zona Franca(59,1%), Uruguay(18,9%) y Guinea(7,5%)
850422	Transformadores de dieléctrico líquido > 650 kVA ≤10 000 kVA	25	0,2	2	2	57	Venezuela (31,4%), Emiratos Arabes (24,2%) y Bolivia (17,4%)
843420	Máquinas y aparatos para la industria lechera	24	0,2	2	2	31	Brasil (19,9%), Chile (19%) y Venezuela (16,9%)
841720	Máquinas de mezclar materia mineral con asfalto	25	0,2	2	3	64	Perú(29,7%), Colombia(22,5%) y Uruguay(13,3%)
847960	Aparatos de evaporación para refrigerar el aire	25	0,2	3	2	-36	Australia(37,6%), Francia(26,6%) y España(9,6%)
Resto		275	2,2	22	36	63	
Total superavitarias 4-8 vigencia		2.685	21,0	174	418	140	
Total General		12.753	100,0	906	1.981	119	

* Algunos totales pueden no coincidir exactamente por efecto del redondeo de las cifras.

Fuente: elaboración propia sobre información de COMTRADE.

Cuadro 8. Industria argentina de bienes de capital. Exportaciones de las posiciones superavitarias (con 4 a 8 años de superávit) según país de destino, 2005-2012 (en millones de dólares y porcentajes)*

País de destino	Acumulado 2005-2012 (mill. US\$)	Part. % total acumulado 2005-2012	2005	2012	Var. % 2005-2012	Principal producto exportado (acum. 2005-2012) y part. % en el total colocado en cada país	
Brasil	433	16,1	29	70	140	841090	Partes de turbinas hidráulicas, incluidos los reguladores (21%)
Venezuela	298	11,1	6	80	1.142	841090	Partes de turbinas hidráulicas, incluidos los reguladores (33%)
Uruguay	200	7,4	9	30	217	843230	Sembradoras, plantadoras y trasplantadoras (40%)
Chile	159	5,9	16	21	32	841850	Los demás armarios, mostradores p/producción de frío (40%)
Bolivia	150	5,6	8	27	232	843230	Sembradoras, plantadoras y trasplantadoras (34%)
E.U.A.	138	5,1	14	14	-2	845530	Cilindros de laminadores (47%)
Paraguay	130	4,8	9	21	143	730820	Torres y castilletes (38%)
Colombia	101	3,8	7	12	64	848110	Válvulas reductoras de presión (27%)
Perú	100	3,7	2	11	332	848110	Válvulas reductoras de presión (23%)
Pakistán	67	2,5	14	0	-100	731100	Recipientes de gas comprimido/licuado de fund. hierro/acero (91%)
México	53	2,0	6	7	6	845530	Cilindros de laminadores (35%)
Rusia	48	1,8	6	10	69	843230	Sembradoras, plantadoras y trasplantadoras (43%)
España	33	1,2	7	2	-74	847960	Aparatos de evaporación para refrigerar el aire (27%)
Australia	29	1,1	2	3	61	843290	Partes de máquinas para agricultura, horticultura, etc. (44%)
Ecuador	29	1,1	2	2	-4	850421	Transformadores de dieléctrico líquido ≤ 650 kVA (33%)
India	26	1,0	1	4	274	848110	Válvulas reductoras de presión (48%)
Italia	26	1,0	2	1	-46	847920	Máquinas p/extracción o preparación de grasas o aceites (45%)
Ucrania	26	1,0	2	4	149	843230	Sembradoras, plantadoras y trasplantadoras (47%)
Malasia	26	1,0	0	2	391	841090	Partes de turbinas hidráulicas, incluidos los reguladores (64%)
Bangladesh	24	0,9	2	0	-88	731100	Recipientes de gas comprimido o licuado de fund.hierro/acero (56%)
China	22	0,8	1	1	-24	848110	Válvulas reductoras de presión (76%)
Sudáfrica	21	0,8	0	7	1.514	871620	Remolques y semirremolques para uso agrícola (34%)
Bélgica	16	0,6	1	2	240	847920	Máquinas p/extracción o preparación de grasas o aceites (34%)
Canadá	15	0,6	2	2	9	843290	Partes de máquinas para agricultura, horticultura, etc. (15%)
Tailandia	15	0,6	1	1	23	848110	Válvulas reductoras de presión (82%)
Resto	498	18,6	24	85	261		
Total superavitarias 4-8 vigencia	2.685	100,0	174	418	140		

* Algunos totales pueden no coincidir exactamente por efecto del redondeo de las cifras. Fuente: elaboración propia sobre información de COMTRADE.

que la venta de un bien de capital suele estar relacionada con una serie de servicios tales como ingeniería, instalaciones, reparaciones, mantenimiento, provisión de repuestos, etc., lo cual le brinda a la Argentina ciertas ventajas de localización debido a su proximidad geográfica (Peirano, 2013 y Schorr y Castells, 2012).

En definitiva, la industria argentina de bienes de capital cuenta con un volumen de exportaciones de cierta importancia (más allá de que la balanza comercial ha sido abultada y sistemáticamente deficitaria) y una relativa diversificación de productos. En ese marco, la promoción de las actividades exportadoras se presenta como un elemento que no debería eludirse en una política activa hacia el sector (naturalmente con el debido reconocimiento de las ostensibles heterogeneidades manifestadas en diferentes planos). En dicha estrategia es indudable que la región latinoamericana debería ocupar un lugar central. En primer lugar, por las oportunidades y las potencialidades que se desprenden de la integración y/o la complementación productivo-comercial entre los países. En segundo lugar, para intentar hacer frente a un proceso que se ha venido desplegando con mucha fuerza en los últimos años: el creciente protagonismo y el liderazgo de China en el comercio regional, a tal punto que, por ejemplo, el gigante asiático ha logrado posicionarse como uno de los principales proveedores de maquinarias y equipos en el Brasil (y en la Argentina —**cuadro 4**—), desplazando comercialmente a la Argentina (y al Brasil)¹⁵.

V. Una mirada complementaria: las ventajas comparativas reveladas de la industria

En las dos secciones que anteceden se presentó una serie de ejercicios exploratorios tendientes a identificar la masa crítica existente en la industria de bienes de capital desde el punto de vista de la sustitución de importaciones y la inserción exportadora. Con vistas a brindar elementos de juicio adicionales sobre ambas dimensiones, en lo que sigue se recurre a una perspectiva analítica complementaria que resulta de estimar el denominado índice de ventajas comparativas reveladas (IVCR).

El IVCR es utilizado para analizar las ventajas o desventajas comparativas de los intercambios comerciales de un país. Para este trabajo hemos elaborado el índice del sector bienes de capital en relación con el promedio del universo de las manufacturas de origen industrial (MOI).

¹⁵ En Bekerman, Ducich y Moncaut (2014) se analizan los principales impactos que la irrupción de China ha traído aparejada sobre las relaciones comerciales entre la Argentina y el Brasil.

Siguiendo a Bekerman y Dulcich (2012 y 2013), el IVCR se define de la siguiente manera:

$$IVCR_i = [(X_i - M_i) - (X_{moi} - M_{moi}) * (X_i + M_i) / (X_{moi} + M_{moi})] * 1000 / (X_{moi} + M_{moi}),$$

donde: $(X_i - M_i)$ es el saldo comercial observado en el producto i del sector de bienes de capital y $(X_{moi} - M_{moi}) * (X_i + M_i) / (X_{moi} + M_{moi})$ es un valor teórico que representa el componente sectorial de i en el superávit o déficit del sector MOI.

Este índice es análogo al IVCR tradicional, solo que se reemplaza el superávit o el déficit del conjunto de la economía por el superávit o el déficit exclusivamente MOI. Por ende, en este caso, representa una normalización del saldo comercial del sector de bienes de capital a partir del resultado correspondiente al total MOI. Si el balance comercial del producto analizado es mejor que el de las MOI (sea porque tiene más superávit o menos déficit), entonces el índice es positivo, mientras que resulta crecientemente negativo a medida que el saldo del producto es peor que el de las MOI (menos superavitario o más deficitario).

A partir de los resultados obtenidos del índice se establecieron cuatro rangos considerando que el superior a cero (con ventaja comparativa revelada) y el comprendido entre 0 y -0,05 (con menor desventaja comparativa revelada) comprenden un universo de bienes de capital elaborados en el país dables de ser considerados de cara a la definición de una estrategia de promoción de exportaciones y/o de sustitución de importaciones.

A partir de los datos que provee el **cuadro 9** resulta posible comprobar que en 2012 los dos rangos superiores del IVCR englobaban, de conjunto, las dos terceras partes de los grupos de productos (siempre a seis dígitos del Sistema Armonizado 2002), más de la mitad de las exportaciones y el 20% de las importaciones (se trata en todos los casos de registros similares a los de 2003). Naturalmente, el grueso del déficit comercial se concentró en aquellos bienes de capital en los que la Argentina tiene desventajas comparativas, sobre todo en los que corresponden al rango inferior, que en ambos años explicaron alrededor de las dos terceras partes del desbalance comercial del conjunto del sector.

Entre los grupos de productos cuyo índice es positivo, es decir, aquellos en los que se manifestarían ventajas comparativas reveladas de acuerdo con los criterios metodológicos empleados, se destaca una diversidad de bienes de capital, muchos de los cuales fueron identificados previamente y a los que se les agregan varios más. Aun a sabiendas de que se está trabajando con un nivel de agregación considerable, vale la pena traer a colación los siguientes ejemplos: partes de turbinas



Cuadro 9. Industria argentina de bienes de capital. Evolución de la cantidad de grupos de productos, las exportaciones (EXPO), las importaciones (IMPO) y el saldo comercial según rango del índice de ventajas comparativas reveladas, 2003 y 2012 (en valores absolutos, millones de dólares y porcentajes)

A) 2003

Rango del índice	Grupos de productos*		EXPO		IMPO		Saldo comercial	
	Cant.	%	Mill. US\$	%	Mill. US\$	%	Mill. US\$	%
Superior a 0	124	22,3	289,1	50,0	230,0	11,7	29,2	-2,1
entre 0 y -0,05	252	45,3	67,2	11,6	200,2	10,1	-132,9	9,5
entre -0,5 y -0,19	118	21,2	99,4	17,2	446,3	22,6	-346,9	24,8
Menor a -0,20	62	11,2	122,5	21,2	1.097,7	55,6	-945,4	67,7
Total	556	100,0	578,2	100,0	1.974,3	100,0	-1.396,1	100,0

B) 2012

Rango del índice	Grupos de productos*		EXPO		IMPO		Saldo comercial	
	Cant.	%	Mill. US\$	%	Mill. US\$	%	Mill. US\$	%
Superior a 0	89	16,1	904,1	45,6	814,4	8,8	89,7	-1,2
entre 0 y -0,05	283	51,2	208,4	10,5	1.032,8	11,2	-824,4	11,4
entre -0,5 y -0,19	110	19,9	261,7	13,2	1.993,8	21,6	-1.732,2	23,9
Menor a -0,20	71	12,8	607,3	30,6	5.390,2	58,4	-4.783,0	66,0
Total	553	100,0	1.981,4	100,0	9.231,3	100,0	-7.249,9	100,0

* A 6 dígitos del Sistema Armonizado 2002.

Fuente: elaboración propia sobre información de COMTRADE.

hidráulicas; sembradoras, plantadoras y trasplantadoras; diversas bombas centrífugas; válvulas reductoras de presión; máquinas y aparatos para la extracción o preparación de aceites o grasas; construcciones y sus partes (puentes, compuertas, torres, castilletes, pilares, etc.); remolques y semirremolques, autocargadores o autodescargadores; transformadores y convertidores eléctricos de potencias específicas; muebles para la producción de frío; recipientes para gas comprimido o licuado; laminadores de metal y sus cilindros; básculas y balanzas; construcciones prefabricadas; hornos de panadería y pastelería; depósitos, cisternas, cubas y recipientes similares; cosechadoras y trilladoras; y máquinas para ordeñar.

Por su parte, entre los grupos de maquinarias y equipos con menor desventaja comparativa revelada del espectro local de la actividad, las estimaciones realizadas permitieron detectar, entre otros, los casos de: convertidores, cucharas de colada, lingoteras y máquinas de colar; grupos frigoríficos de compresión; máquinas y aparatos para la industria cervecera; compresores de aire montados en chasis remolcable; puentes rodantes sobre soporte fijo; grúas y aparatos de elevación sobre cable aéreo; pesas para toda clase de básculas o balanzas; máquinas de afilar, amolar y rectificar; calderas de vapor; partes de reactores nucleares; máquinas y aparatos para la industria azucarera; prensas hidráulicas; ascensores y montacargas; moldes para materia mineral; y cangilones, cucharas, cucharas de almeja, palas y garras o pinzas.

Reflexiones finales

En este estudio se utilizaron tres perspectivas analíticas complementarias referidas al posicionamiento comercial externo de la industria de maquinarias y equipos para la producción. Desde esas diferentes aproximaciones, resultó posible arribar a una conclusión similar: en la Argentina existiría masa crítica en materia de fabricación nacional más o menos competitiva sobre la cual “pararse” para empezar a definir políticas activas hacia los bienes de capital con base sobre la sustitución de importaciones y la promoción exportadora.

Aquí se ha dado apenas un “puntapié inicial” naturalmente acotado y preliminar. No obstante, consideramos que es un primer paso necesario que, en lo sucesivo, requeriría ser complementado con estudios detallados sobre la realidad concreta y las perspectivas de aquellos rubros que se decida promover. Paso indispensable, antes de poner en discusión con los diversos actores involucrados un conjunto articulado de políticas de fomento industrial que, como se argumentó, no deberían descansar exclusivamente en una “macro positiva” y/o en herramientas horizontales (como hasta el presente), sino que deberían pensarse y diseñarse en función de un criterio de integralidad fundado sobre el reconocimiento de las especificidades propias de las distintas producciones de bienes de capital. En otras palabras, se trata de virar hacia políticas selectivas vinculadas con esquemas *ad hoc* de intervención estatal.

Sólo una vez que se cumplimente este proceso de largo aliento estarán dadas las condiciones para poner en marcha una estrategia de desarrollo sectorial que, entre otras externalidades positivas, sienta las bases para ir avanzando en la redefinición del perfil de especialización industrial predominante y la inserción del país en la división internacio-

nal del trabajo, la potenciación del rol de las pymes, la reducción de la dependencia tecnológica y, por esas vías, la erosión del poder de veto de los grandes generadores de divisas.

Ahora bien, es evidente que todas las cuestiones aludidas no constituyen solamente un desafío harto dificultoso desde el punto de vista técnico, ya que tienen un presupuesto básico: la presencia de voluntad y decisión política de abandonar ciertos postulados a los que, por lo general con escaso o nulo asidero empírico, los “heterodoxos ortodoxos” y los ortodoxos suelen recurrir en calidad de “verdades reveladas”, lo cual ha derivado en el desaprovechamiento de la masa crítica existente.

Bibliografía

- Amsden, A. (2001): *The rise of “The Rest”. Challenges to the west from late-industrializing economies*, Oxford University Press, Oxford.
- Amsden, A. (2004): “La sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología: Prebisch renace en Asia”, en *Revista de la CEPAL*, 82, Santiago de Chile.
- Arceo, E. (2011): *El largo camino a la crisis. Centro, periferia y transformaciones en la economía mundial*, Cara o Ceca, Buenos Aires.
- Azpiazú, D., Basualdo, E. y Khavisse, M. (1986): *El nuevo poder económico en la Argentina de los ochenta*, Legasa, Buenos Aires.
- Azpiazú, D. y Schorr, M. (2010): *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2006): *Estudios de historia económica. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.
- Bekerman, M. y Dalmasso, G. (2014): “Políticas productivas y competitividad industrial. El caso de Argentina y Brasil”, en *Revista de Economía Política*, 134, San Pablo.
- Bekerman, M. y Dulcich, F. (2012): *Transformaciones recientes en el patrón de especialización de la economía argentina*, CENES, Buenos Aires.
- Bekerman, M. y Dulcich, F. (2013): “La inserción internacional de la Argentina: ¿hacia un proceso de diversificación exportadora?”, en *Revista de la CEPAL*, 110, Santiago de Chile.
- Bekerman, M., Dulcich, F. y Moncaut, N. (2014): “La emergencia de China y su impacto en las relaciones comerciales entre Argentina y Brasil”, en *Problemas del Desarrollo*, 176, México D.F.
- Belloni, P. y Wainer, A. (2012): “La Argentina en la posconvertibilidad: ¿Un nuevo modelo de desarrollo? Un análisis a partir de los cambios y las continuidades en el intercambio comercial”, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Documento de Trabajo 23, Buenos Aires.

- Bernat, G. (2011): "Crecimiento de la Argentina: del *stop and go* al *go (slowly non stop)*", en *Boletín Informativo Techint*, 335, Buenos Aires.
- CIPIBIC (2009): *Manual de fomento industrial. Diagnóstico y propuestas para un desarrollo estratégico de la industria de bienes de capital en la Argentina*, Buenos Aires.
- CIPIBIC (2013): "Estructura y dinámica de los costos de producción", *Boletín* 2, Buenos Aires (disponible en: <http://www.cipibicargentina.org.ar/Boletin-CIPIBIC-N-1.htm>, consultado el 13 de febrero de 2014).
- Durán Lima, J. y Álvarez, M. (2008): "Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial", CEPAL, Santiago de Chile, mimeo.
- Fajnzylber, F. (1983): *La industrialización trunca de América Latina*, Nueva Imagen, México D.F.
- Fernández Bugna, C. y Porta, F. (2008): "El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural", en **Realidad Económica**, 233, Buenos Aires.
- Ferrer, A. (2004): *La economía argentina. Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Gaggero, A., Schorr, M. y Wainer, A. (en prensa): *La patria es del otro. Poder económico y trabas al desarrollo durante el kirchnerismo*, Futuro anterior Buenos Aires.
- Gigliani, G. y Michelena, G. (2013): "Los problemas estructurales de la industrialización en la Argentina (1962-2010)", en **Realidad Económica**, 278, Buenos Aires.
- Herrera, G. y Tavosnanska, A. (2011): "La industria argentina a comienzos del siglo XXI", en *Revista CEPAL*, 104, Santiago de Chile.
- Heymann, D., Lavarello, P. y Martínez, R. (1998): *Inversiones en la Argentina. Aspectos macroeconómicos y análisis del destino de los equipos importados*, Centro de Estudios para la Producción, Buenos Aires.
- Katz, J. (2000): "Cambios en la estructura y comportamiento del aparato productivo latinoamericano en los años 1990: después del 'Consenso de Washington', ¿qué?", CEPAL, Documento de Trabajo 65, Santiago de Chile.
- Kosacoff, B. (edit.) (2000): *El desempeño industrial argentino más allá de la sustitución de importaciones*, CEPAL, Buenos Aires.
- Lavarello, P. y Goldstein, E. (2011): "Dinámicas heterogéneas en la industria de maquinaria agrícola argentina", en *Problemas del Desarrollo*, 166, México D.F.
- Manzanelli, P. y Schorr, M. (2013): "Oligopolio e inflación. Aproximación al proceso de formación de precios en la industria argentina en la posconvertibilidad", en **Realidad Económica**, 273, Buenos Aires.
- Nassif, A. (2008): "Estructura y competitividad de la industria brasileña de bienes de capital", en *Revista de la CEPAL*, 96, Santiago de Chile.

- Olivera, J. (1977): *Economía clásica actual*, Macchi, Buenos Aires.
- Peirano, F. (2013): "El complejo productivo de bienes de capital", en Stumpo, G. y Rivas, D. (comps.): *La industria argentina frente a los nuevos desafíos y oportunidades del siglo XXI*, CEPAL, Buenos Aires.
- Rabinovich, J. (2013): "Formadores de precios e insumos difundidos. Significación y consecuencias de la concentración y extranjerización económica. Casos sectoriales: acero, aluminio y cemento", CIGES, Buenos Aires (disponible en http://www.ciges.org.ar/doc_inves/Form%20de%20precios%20%20Informe%20final%20-%20Acero-Aluminio-%20Cemento.pdf, consultado el 14 de febrero de 2014).
- Santarcángelo, J. (2013): "Crecimiento industrial, sector externo y sustitución de importaciones", en **Realidad Económica**, 279, Buenos Aires.
- Schorr, Martín [coord.] (2013): *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política*, Miño y Dávila, Buenos Aires.
- Schorr, M. y Castells, M. (2012): "La industria argentina de bienes de capital. Caracterización y propuestas para el desarrollo sectorial en el escenario de la posconvertibilidad", Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Documento de Trabajo 24, Buenos Aires.
- Sirlin, P. (1997): "Evaluación de la política de bienes de capital en la Argentina", en *Revista de la CEPAL*, 61 Santiago de Chile.
- Yoguel, G. (1998): "El ajuste empresarial frente a la apertura: la heterogeneidad de las respuestas de las PYMES", en *Desarrollo Económico*, Número Especial, Buenos Aires.